



Università telematica delle  
Camere di Commercio Italiane

**Conf Commercio Base**

**DIGITAL DIRECT MARKETING (Base) - Provided by tbd powered by Diennea**

**1<sup>a</sup> EDIZIONE**

**4 ore**

**Anno Accademico 2022/2023**

**CCB053**

<b>Titolo</b>	DIGITAL DIRECT MARKETING (Base) - Provided by tbd powered by Diennea
<b>Edizione</b>	1 <sup>a</sup> EDIZIONE
<b>Area</b>	NASCOSTA
<b>Categoria</b>	Conf Commercio Base
<b>Anno accademico</b>	2022/2023
<b>Presentazione</b>	<p>L'Università delle Imprese nasce dall'idea del <b>Gruppo Giovani Imprenditori di Confcommercio</b> in collaborazione con l'<b>Università Mercatorum</b> e prevede un'offerta dedicata di servizi formativi ad elevato impatto sociale e economico, volta alla valorizzazione e alla crescita personale e professionale degli imprenditori, dei lavoratori autonomi e dei professionisti associati al <b>Sistema Confcommercio</b>, oltreché dei loro figli, al fine di garantire un'efficace continuità aziendale.</p>
<b>Finalità</b>	<p>Il Corso di formazione per lo <i>Sviluppo e il Rilancio delle Imprese</i> vuole fornire a tutte le imprese un kit di strumenti fondamentali per rilanciare la propria attività, approfondendone le aree tematiche relative al <b>Digital Direct Marketing</b>.</p> <p>Dopo un'introduzione sul significato del direct marketing e come si inserisce nel panorama di tutti gli strumenti digitali, impareremo a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• realizzare campagne email e SMS secondo le best practice più recenti,</li> <li>• costruire, aggiornare, segmentare e integrare i database dei contatti</li> <li>• integrare email marketing, social media, website e ecommerce per fare lead generation</li> <li>• misurare i key performance indicators ed estrarre actionable insights</li> <li>• utilizzare la marketing automation per aumentare le occasioni di conversione</li> <li>• costruire user journey nelle varie fasi dell'awareness, purchase, e loyalty, con casi reali tratti dai progetti realizzati per i clienti tbd powered by Diennea</li> <li>• 2 momenti di esercitazione pratica (con soluzioni alla fine)</li> </ul>
<b>Docenti</b>	Le lezioni audio-video sono progettate e tenute da <b>Michela Parziale, Digital Consultant Manager di tbd powered by Diennea</b>

<p><b>Destinatari</b></p>	<p>Il corso è destinato a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Imprenditori, lavoratori autonomi e professionisti associati a Confcommercio e familiari</b></li> </ul> <p>?</p>																		
<p><b>Contenuti</b></p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Tematica</th> <th>ORE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>La Campagna</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Il Database</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Best Practices &amp; KPI</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>Customer Journey</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"><b>Totale</b></td> <td><b>4</b></td> </tr> </tbody> </table>		Tematica	ORE	1	La Campagna	1	2	Il Database	1	3	Best Practices & KPI	1	4	Customer Journey	1	<b>Totale</b>		<b>4</b>
	Tematica	ORE																	
1	La Campagna	1																	
2	Il Database	1																	
3	Best Practices & KPI	1																	
4	Customer Journey	1																	
<b>Totale</b>		<b>4</b>																	
<p><b>Attività</b></p>	<p><b>PROGRAMMA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>MODULO 1: LA CAMPAGNA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 01.01 Introduzione e scenario</li> <li>◦ 01.02 Progettare una campagna</li> <li>◦ 01.03 Creare il messaggio</li> <li>◦ Esercizio pratico</li> </ul> </li> <li>• <b>MODULO 2: IL DATABASE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 02.01 Costruire il database</li> <li>◦ 02.02 Integrare il direct con gli altri canali</li> </ul> </li> <li>• <b>MODULO 3: BEST PRACTICES &amp; KPI</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 03.01 Email marketing do's and don'ts</li> <li>◦ 03.02 Misurare</li> </ul> </li> <li>• <b>MODULO 4: CUSTOMER JOURNEY</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 04.01 Marketing Automation</li> <li>◦ Esercizio pratico</li> <li>◦ 04.02 Customer journey</li> </ul> </li> </ul>																		
<p><b>Adempimenti richiesti</b></p>	<p>Una volta perfezionata l'iscrizione, il corsista riceve le credenziali necessarie per accedere alla piattaforma telematica di Universitas Mercatorum, dove potrà reperire tutti gli strumenti didattici elaborati e a sua disposizione 24h su 24h:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Lezioni video on-line.</b></li> </ul>																		
<p><b>Requisiti di ammissione</b></p>	<p>Il requisito minimo per l'ammissione al corso è il:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Diploma di scuola superiore di secondo grado</b></li> </ul>																		
<p><b>Termini iscrizione</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>31 Ottobre 2022</b></p>																		
<p><b>Titolo Rilasciato</b></p>	<p>Il corso rilascia un <b>Attestato di Partecipazione</b></p>																		

<b>Trattamento dati personali</b>	I dati personali e sensibili saranno custoditi e trattati con la riservatezza prevista dal Regolamento UE n. 2016/679, GDPR.
<b>Informazioni</b>	<p>PER SAPERNE DI PIU' (CONTATTI UNIMERCATORUM) Per qualsiasi informazione inviare una e-mail al seguente indirizzo: <b>orientamento@unimercatorum.it</b></p> <p>o chiamare al centralino al numero: <b>06.88373300</b></p> <p>PER SAPERNE DI PIU' (CONTATTI CONFCOMMERCIO GIOVANI) Per qualsiasi informazione inviare una e-mail al seguente indirizzo: <b>giovanimprenditori@confcommercio.it</b></p> <p>o chiamare al centralino al numero: <b>06.5866417/448</b></p>